

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL EN ALTERNANCE

NIVEAU 4 (BAC)



DU 12 OCTOBRE 2021
AU 31 DÉCEMBRE 2022



ORGANISATION

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie et d'innovation pédagogiques reconnues.

Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.

Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.

Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

La formation accepte les personnes en situation d'handicap sous réserve. Plus de précisions sur handicap@campus-numerique-nevers.com.

Le taux de satisfaction de nos apprenants est de plus 86 % (données 2020) sur l'ensemble de ses formations longues diplômantes.



CONTACT

ACTIVITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE

Marina LEUZY

Assistante Cycles Qualifiants
03 86 60 55 63
m.leuzy@nievre.cci.fr

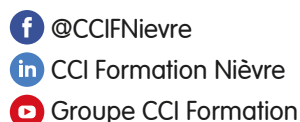
Corinne PREAULT

Responsable Formation Professionnelle
03 86 60 55 64
c.preault@nievre.cci.fr



Groupe CCI Formation
74, rue Faidherbe
58000 NEVERS

formation@nievre.cci.fr
Tél : 03 86 60 55 55



Scannez-moi



DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'État de « Vendeur Conseiller Commercial » inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 4 (équivalent au Bac) par arrêté du 08/12/2017 publié au JO du 21/12/2017.

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur des contrôles continus et finaux (évaluations en cours de formation, simulation de vente, rapport de stage, soutenance devant un jury de professionnels).

POURSUITE

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur une formation supérieure commerciale, notamment le titre de Niveau 5 (Bac+2) proposé par le Groupe CCI Formation d'Attaché Commercial.

OBJECTIFS

Former des commerciaux opérationnels dans tout contexte de négociation (conseiller sédentaire, commercial terrain, vente à distance).

Le Vendeur Conseiller Commercial sait :

- Promouvoir, conseiller et vendre
- Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- Réaliser des actions de prospection

ADMISSIONS

PUBLICS CONCERNÉS

Candidats ayant une entreprise prête pour une alternance et en recherche d'un diplôme dans le domaine de l'informatique. L'alternance peut être réalisée en contrat d'apprentissage en partenariat avec le CFA Sup de Bourgogne (CFA Sup) ou en contrat de professionnalisation, le choix étant de l'entreprise d'accueil de l'alternant, sauf dans le cas où l'alternant a plus de 30 ans (et hors handicap) : le contrat de professionnalisation est imposé.

Formation accessible aux personnes avec handicap sous certaines conditions, plus d'infos sur www.nievre.cci.fr/se-former

CONDITIONS

Baccalauréat ou équivalent validé (expérience dans la relation client est un plus).

Permis de conduire

Valider les épreuves de sélection

COÛT DE LA FORMATION



Formation entièrement prise en charge par le biais de l'alternance.

Formation pouvant être réalisée en autofinancement, par le biais du CPF ou conventionnée par la Région BFC : merci de



vous renseigner auprès de nos services (informations au recto).

PROGRAMME

PROMOUVOIR, CONSEILLER ET VENDRE **252H**

Adopter un comportement professionnel+ DRSE	42H
Préparer ses ventes	21H
Conseiller et vendre	98H
Maîtriser les calculs commerciaux	21H
Communiquer à l'écrit et à l'oral	42H
Utiliser le traitement de texte et les tableurs	28H

COLLABORER À L'AMÉNAGEMENT ET AU BON FONCTIONNEMENT DE L'ESPACE DE VENTE **77H**

Participer à la gestion des flux et approvisionnements ..	14H
Respecter la réglementation des prix	7H
Appliquer les règles d'hygiène, de sécurité et d'environnement	7H
Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage	35H
Tenir un poste de caisse	7H
Réaliser un accueil téléphonique	7H

CONDUIRE DES ENTRETIENS TÉLÉPHONIQUES EN PLATE-FORME **56H**

Traiter un appel entrant	7H
Traiter un appel sortant	14H
Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique	35H

RÉALISER DES ACTIONS DE PROSPECTION **84H**

Utiliser une GRC	7H
Qualifier un fichier clients	14H
Transition numérique et RGPD	14H
Réussir la prospection téléphonique	7H
Réussir ses actions de marketing direct	14H
Optimiser son organisation commerciale	21H
Calculer sa rentabilité commerciale	7H

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION MISSION EN ENTREPRISE ** **52H**

Écrit (rapport de stage)	7H
Oral (soutenance)	7H
Évaluation de blocs, Suivi individualisé, révision, bilan ...	38H

PÉRIODE EN ENTREPRISE **1300H**